

# Minimizar elusión para incrementar ingresos fiscales\*

MARGOT CAJIGAS R.\*\*

ELBAR RAMÍREZ

ISMAEL GRANADOS



## Resumen

Se propone aquí un sistema para calcular la capacidad de generación de riqueza de los contribuyentes, como mecanismo alternativo para minimizar la elusión, gracias a que la Administración de Impuestos se convierte en proactiva, y recogiendo información en las empresas monta una central para monitorear las tendencias de costeo sectorial, al reconocer en las actividades económicas principales del país, y sus empresas claves por tamaños, cuáles son sus costos variables, sus costos fijos, su capacidad instalada, su estructura financiera, su portafolio de productos y sus márgenes de contribución y así sus precios de venta, todo lo cual permite estimar los tributos posibles a obtener.

## Palabras clave

Elusión, costos, renta

\* Resultado parcial del proyecto de investigación “Modelo para el cálculo de capacidad de generación de riqueza de los contribuyentes, como mecanismo alternativo para minimizar la elusión” Grupo de investigación “Colectivo de estudio en sociedad, economía y empresa”

\*\* Magíster en Ciencias de la Organización, profesora de la Universidad Autónoma de Occidente, e.mail: [mcajigas@uao.edu.co](mailto:mcajigas@uao.edu.co); Magíster en Administración de Empresas, Candidato a doctor en Economía Pública y Desarrollo Local de la Universidad Castilla-La Mancha y Especialista en Internacionalización de la Economía, profesor asociado Universidad Nacional de Colombia, sede Palmira, e.mail: [eramirez@palmira.unal.edu.co](mailto:eramirez@palmira.unal.edu.co); Magíster en Análisis de problemas políticos, económicos e internacionales, especialista en Gerencia de Mercadeo, profesor asociado, Universidad Nacional de Colombia, sede Palmira, e.mail: [img13@starmedia.com](mailto:img13@starmedia.com)

Fecha de recepción: 10/05/06 Fecha de aprobación: 18/10/07

### Abstract

One proposes here a system to calculate the capacity of generation of wealth of the contributors, as alternative mechanism to minimize the elusión, due to the fact that the Administration of Taxes turns in proactive and gathering information in the companies a head station mounts for monitorear the Trends of Sectorial Costing, on having recognized in the key companies the economic principal activities of the country, which are its variable costs, its fixed costs, its installed capacity, its financial structure, his portfolio of products and its margins of contribution and thus its sale prices, everything which allows to estimate the possible taxes..

### Key words

Elusion, costs, income

El presente escrito se enmarca en la política económica, campo el cual tiende a presumirse para economistas puros, noción no necesariamente cierta, como lo demuestran los responsables de este escrito, al presentar sus ideas, sustentadas en el conocimiento sectorial y particular de las empresas, para tratar desde una perspectiva innovadora el problema fiscal estructural del país, asumiendo el área crítica de “Ingresos nacionales” en la noción de la “agenda de reformas a la estructura impositiva requerida por la nación” y objeto de tantas discusiones y reformas tributarias.

Por valorar que una profesional de la contaduría pública y dos administradores de empresas pueden, quizá deben, opinar, o cuando menos arriesgar una propuesta en la materia, con un enfoque macroeconómico de gestión administrativa y

una noción de análisis deductivo, se expondrá una propuesta que pretende ser alternativa para corregir en parte la elusión fiscal, que tanto afecta los ingresos nacionales en países de economías emergentes, para las cuales resulta complicado recaudar los impuestos directos de orden local y nacional (Sachs y Larraín, 1993)

La discusión surge de la vieja preocupación de los autores y estudiosos de la hacienda pública sobre la “estimación de los tributos y método para calcular la capacidad de pago de los contribuyentes” (Restrepo, 1996), desde donde empleando sus conocimientos e imaginario, los autores sostendrán la noción de que es factible disminuir la elusión fiscal si se conocen los costos operacionales de los sectores claves de una economía nacional, costos estos identificables por estudios de costos sectoriales, selectivamente dirigidos, estratégica y naturalmente conectados por el intercambio entre empresas y sectores del orden nacional y aun con las del extranjero, en cuyo sentido se argumentará cómo influye el sistema de costeo adoptado por las empresas en cada país sobre los precios, lo cual distorsiona los precios de intercambio internacional.

Dimensionando y tratando el asunto desde la visión operacional práctica de la empresa, en cinco apartados se expone la iniciativa, orientada a proponer cómo estimar mejor los impuestos a cargo de los contribuyentes productores de bienes y servicios, una vez estos se registran en la base de datos de una Administración de Impuestos Nacional.

### 1. Alternativas para incrementar los ingresos fiscales

En un escenario de economía abierta, esto es, con libre movili-

dad de bienes y capitales (no de mano de obra) propio de naciones acogidas a la economía de mercado y común ello en América Latina, cuyos países han adoptado las reformas propias de finales de los años ochenta y noventa del siglo pasado (Cárdenas, 1997 y Kosacoff, Banvecchi, Yoguel y otros, 1998), las recetas racionalmente posibles para incrementar los ingresos fiscales se han reducido ostensiblemente, pues ahora más que antes del proceso aperturista, es más fácil que los empresarios trasladen sus capitales a otras naciones al incrementar el Estado donde mantienen sus inversiones los niveles impositivos (Restrepo, 1996).

No siendo aconsejable incrementar las tarifas impositivas para subir recaudos, al menos cuando de impuestos directos se trata, en particular si los impuestos analizados son el de renta y por consecuencia el de industria y comercio, lo pertinente es valorar opciones alternativas para optimizar los recaudos, esto es, idear esquemas coercitivos o de procesos capaces de incrementar los niveles de recaudos sin subir los porcentajes impositivos, lo cual supone mejorar la eficiencia en sistemas de recaudo y proceso de información proveniente de los contribuyentes por parte de la autoridad fiscalizadora.

En Colombia, aunque se habla históricamente por parte de algunos analistas y del ejecutivo de incrementar los impuestos, en la práctica se está poniendo el verdadero esfuerzo de acción en optimizar los recaudos, proponiendo del lado coercitivo cárcel para los evasores y del lado de la eficiencia el empleo de un avanzado software que permita procesos de información más rápidos y confiables, incluyéndose allí cruces de información contable entre empresas y reliquidación de los impuestos a cargo del contribu-

yente, cuando se detectan anomalías en la liquidación del impuesto hecho por éste.

Podría decirse, en consecuencia, que el país está en la corriente de lo que modernamente se debe emprender para mejorar recaudos fiscales, pero a juicio de los autores, proponer cárcel a los evasores y procesar información mejor y más rápidamente pueden resultar apenas soluciones parciales al problema de la evasión y la elusión fiscal, de no avanzarse un paso más allá por parte de la administración de impuestos, quien debe pasar de ser un ente receptor de información a un ente tomador de esta, más que en las oficinas de las empresas, en sus áreas de producción, sea que elaboren bienes tangibles o intangibles.

Efectivamente, hacia allá se dirige la presente propuesta, fundada en la premisa de que para estimar los tributos correctamente se deben conocer los costos de producción, comercialización o de prestación de los servicios en que incurren las empresas; así mismo se deben conocer los márgenes de contribución unitarios con los cuales operan las compañías y con esto es dable identificar sus precios de venta, lo cual aunado al conocimiento tomado en las empresas sobre su producción y venta en unidades reales de bienes y servicios en un año fiscal, permite claramente calcular la capacidad de pago de los contribuyentes, una vez deducidos del margen bruto los costos fijos y el pago de intereses por créditos contratados para ser aplicados en la empresa como capital de trabajo o bien para adquirir activos fijos.

Así pues, el cometido del artículo es proponer un sistema capaz de disminuir la elusión fiscal, entendida esta como un menor pago del impuesto a cargo del contribuyente, distinto a la evasión fiscal, donde se supone que el agente económico obligado a declarar y pagar un tributo sencillamente no



paga y aún puede no estar registrado como contribuyente ante la Administración de Impuestos.

Expuesto el sentido de la propuesta contenida en el artículo, se inicia su desarrollo, poniendo como base un ejemplo de elusión.

## 2. Como las brujas, la elusión no existe, pero de que la hay la hay

La elusión fuerte, con impacto significativo sobre los ingresos nacionales, es aquella que presenta continuidad en el tiempo, es decir, la ocasionada año tras año por una menor liquidación del impuesto a la renta, debido a un mal procesamiento de los costos operacionales, bien por mala aplicación de los métodos de costeo o bien porque decididamente se quiere manipular la información por parte de los contribuyentes. Desde luego, afectado el impuesto a la renta, se afecta cualquier otro impuesto directo surgido de los beneficios obtenidos por el contribuyente.

Para ilustrar esta situación, a manera de evidencia empírica según denominan los economistas, se introduce al análisis el caso de la cervecera Bavaria S.A., por ser una caso representativo, dada su situación de primera empresa privada del país por sus niveles de ventas, activos y utilidades y por haber sido objeto de investigación tributaria en 1993, luego que el ministro de Hacienda y Crédito Público de entonces, en 1992, señalase, como recoge la sentencia No. T-381/93 emanada de la Sala de Casación Civil de la Corte Suprema de Justicia que "...datos teóricos estimados nos señalan que en el caso de las cervezas estamos llegando a una evasión aproximada del 36%".

Si bien el ministro Rudolf Hommes, en su exposición de motivos para radicar el proyecto de ley que adoptaba el régimen tributario de las entidades territoriales, pudo haber empleado la palabra "evasión" para referirse al impuesto no pagado según sus cálculos "teóricos" por las cerveceras, en realidad el término correcto que debió emplear fue "elusión", pues esas empresas ya eran agentes tributarios, esto es, pagaban impuestos, solo que no en el monto que deberían hacerlo según el Ministerio de Hacienda.

Pero apartándose de la cuestión gramática de los términos, el asunto importante fue que allí, según el ministro, se tipificaba un caso de no pago correcto de impuestos, pues al parecer no se declaraba toda la producción obtenida y vendida, como quiera que la cerveza paga el impuesto territorial (municipal o local) sobre los hectolitros fabricados, lo cual hace que se deba considerar en este escrito la variable capacidad instalada, además de las ya indicadas de costos, márgenes de contribución, precios y utilidades para establecer con mayor precisión la renta y capacidad de pago de los contribuyentes que elaboran bienes tangibles o intangibles.<sup>1</sup>



1 En lo sucesivo se empleará el término "producto", "bien" o "servicio" para referirse indistintamente a productos tangibles o intangibles.

Ciertamente la Administración de Impuestos en sus pesquisas en Bavaria S.A. solicitó información orientada a ese sentido, según consta en la sentencia citada, pues los funcionarios pidieron “el cuadro de estándares para cervezas y maltas, por materias primas y marcas de productos” equivalente ello a las “fórmulas de las cervezas y maltas que produce la empresa”, exigiendo también “la relación de distribuidores inscritos en la fábrica de Bogotá” lo que significaba entregar “el mapa de distribución de cervezas en la zona del distrito capital...” todo lo cual sin duda sería requerido por cualquier especialista ocupado de calcular los costos variables de producción de cualquier organización manufacturera.

La información solicitada a Bavaria S.A. según indica la sentencia de la cual se tomaron los encomillados, resulta insuficiente no obstante para establecer si practicaba o no elusión pues no se pidió datos para establecer su capacidad instalada máxima teórica y el uso promedio efectivo mensual que de esa capacidad se hacía, lo cual hubiese hecho más efectivo y fácil de calcular el volumen de producto distribuido en Bogotá D.C. en vez de intentar hacerlo por el número de distribuidores inscritos y las rutas atendidas, comentario este a lugar aquí si no fuese porque apoya la argumentación a presentar respecto a capacidad instalada más adelante.

Referido el caso de Bavaria S.A. para sustentar el alcance y gravedad del sospechado nivel de elusión fiscal en los grandes contribuyentes nacionales, más fáciles de controlar en teoría que los medianos, pequeños y micros (Ibíd. Restrepo, 1996), cabe entonces formular el método sugerido por los autores para minimizarla dentro de parámetros técnicos contables.

### **3. Razones que validan montar un sistema de costos sectoriales**

Si bien la propuesta central de este documento es arriesgar el criterio de que para establecer con mayor ajuste a la realidad los impuestos directos a cargo de los contribuyentes se debe establecer un método estandarizado aunque flexible pero sobre bases científicas, que aplicado por la administración de impuestos permita identificar la capacidad de pago cierta de los contribuyentes, a efecto de tener un parámetro de comparación que permita rápidamente definir qué empresas pueden estar practicando elusión, cabe reconocer de antemano que el sistema a describir puede tener la debilidad de resultar complejo de diseñar, implementar y mantener al tiempo que costoso, elementos estos sin embargo superables si se valora integralmente el beneficio cualitativo (confianza) y cuantitativo (mayores recaudos) que pudiese generar. Efectivamente, la inversión inicial de crear y montar el modelo puede ser alta, pero la misma retorna con mayores ingresos tributarios y el costo de mantener el sistema se optimizaría a través del tiempo con la experiencia que se iría ganando.

Bien se puede considerar el esfuerzo de diseñar un sistema proactivo de levante de información entre los contribuyentes estratégicamente seleccionados en cada actividad económica clave de una economía nacional, con el fin de monitorear no solo el pago correcto de impuestos, lo cual sería una visión fiscalizadora y desconfiada de los empresarios nacionales de los cuales se debe presumir son personas correctas, sino y más importante aún, para disponer de un sistema de *tendencias de costeo sectorial* que sería en últimas el que se implementaría, el cual permitiría lograr efectos positi-

vos en el mediano y largo plazo para los empresarios y la sociedad toda, al tiempo que se facilitaría la tarea de la administración de impuestos, agentes quienes recibirían beneficios como estos:

- Para los sectores empresariales: se obtendría una base metodológica para montar su respectivo sistema de costeo. También se contaría con una plataforma de información sectorial, que distinta a las existentes,<sup>2</sup> no entrega datos del pasado y proyecciones sobre información suministrada por las empresas a voluntad, sino datos corroborados enteramente por haber sido tomados y procesados directamente por la Administración de Impuestos en las plantas de producción de las firmas claves en cada actividad, de manera anticipada. Así mismo se consigue identificación de cluster pudiéndose hacer seguimiento por transacciones intersectoriales y reconocimiento de los márgenes de contribución perfectamente competitivos (Porter, 1993) para los distintos renglones económicos y con ello el establecimiento de costos variables y fijos, en función del tamaño operacional de las empresas.

Así finalmente los empresarios, a partir de su propia información cabalmente tomada y procesada disponen de lineamientos para planificar objetivos y estrategias con la cuales incrementar el valor de sus empresas a través de mayor productividad (Krugman, 1993 y 2000) y competitividad (Porter, 1993) manifiesto ello en utilidades y flujo de caja libre superiores (García, 1999).

- Para la Administración de Impuestos: la entidad nacional responsable de este delicado asunto en una nación que se atreva a diseñar e implementar un programa permanente de la naturaleza anunciada, al tiempo que bajaría los niveles de elusión fiscal (calculada para Colombia en un 35% del total anual recaudado)<sup>3</sup> pasa de receptora pasiva de información y revisión de ésta a generadora activa de la misma, para contribuir a direccionar al país hacia la eficiencia productiva y hacia la transparencia en la declaración y pago de impuestos. Sin duda un sistema acertado de *tendencia de costeo sectorial* facilitaría los procesos de análisis y seguimiento en el cumplimiento de pago de impuestos.
- Para el Ministerio de Hacienda: como ente responsable de las finanzas públicas de un Estado y por tanto realizador del presupuesto por cada vigencia fiscal con apoyo de sus organismos adscritos, contar con un sistema refinado como el propuesto, le permite cumplir esa tarea fundado en



2 Como es común en las distintas naciones, en Colombia hay organizaciones públicas y privadas que hacen monitoreo industrial con información tomada de las cámaras de comercio, gremios y/o las entidades de control. Por ejemplo ANIF (Asociación Nacional de Instituciones Financieras) actualiza su análisis de riesgo industrial cada año.

3 Aunque con la designación de “evasión”, ese dato lo retoma la Contraloría General de la República, en el documento “Comentarios de la Contraloría General de la República a la penalización de la evasión de impuestos prevista en el proyecto de reforma tributaria. (Proyecto de ley 80/02 – Cámara 93/02 Senado)”.

el principio de equilibrio económico, más allá del equilibrio presupuestal, como quiera que la tarea de presupuestación se haría con información verificada en las empresas que son las que forjan la riqueza de las naciones y en últimas pagan los mayores tributos o entregan los retenidos a personas naturales o jurídicas que contratan con ellas.

Al conocer la Administración de Impuestos la capacidad instalada, los costos, márgenes, precios y portafolio de productos de las empresas por medios directos sistematizadamente aplicados en las distintas actividades económicas, se contaría con los medios para presupuestar la renta presuntiva de las empresas, con lo cual dejaría de calcularse sobre preceptos débiles como los activos brutos del contribuyente, lo que mejoraría no solo la presupuestación de los ingresos sino que haría que la elusión del impuesto a la renta y demás impuestos directos fuese más difícil de practicar por los contribuyentes.

- Para las Superintendencias: habría beneficio al encontrar sustento práctico de comparación y metodología para guiar su trabajo de prevención y corrección, contribuyendo al empresariado al dotarlo de parámetros de costeo ajustados a las medias sectoriales.
- Para el Banco Central y organismos de estadística: su beneficio estaría en disponer de una herramienta adicional de primera mano para conocer cómo se induce la variación de precios entre períodos fiscales, bien por una afectación de los costos variables al cambiar el precio de materias primas, insumos y mano de obra directa

e indirecta propios de los procesos productivos de bienes, o por un incremento del porcentaje de margen de contribución decidido por el empresario, cuando sus costos de transformación tendieron a permanecer constantes, o por una combinación de ambas situaciones.

Se haría factible identificar dónde se están generando los cambios más sensibles en los precios de los factores, si dentro del país o fuera, al poderse determinar la influencia cierta de las importaciones en la estructura de costos y precios de los distintos sectores, pudiéndose identificar cuál renglón jalona la baja y cuál la subida de precios.

- A la sociedad con sus empresarios y trabajadores: ante iniciativas de orden coercitivo para mejorar los ingresos del fisco, como la de pretender imponer cárcel a los evasores, cabe preguntarse no si habría suficientes cárceles para meter en ellas a los empresarios nacionales que pudiesen ser hallados culpables de ello, pues se sabe que no las hay, sino de qué tamaño sería el daño causado al aparato productor de una economía emergente al dañar más que la riqueza privada de los elusores, la vida de los empresarios, pues tal cosa sería la que en últimas conseguirá la iniciativa de “cárcel para evasores”. Si bien esa medida extrema puede obtener resultados por lo disuasiva que quizá luzca, ella puede conducir a sofisticar aún más las tácticas de evasión y elusión de impuestos por parte de empresarios, quienes al saber que engañan al fisco nacional, sencillamente sacan sus capitales del país año a año, y tienen listo su pasaporte para



reunirse con su dinero en algún país del mundo, donde llegarían al iniciarse las pesquisas por parte de la Administración de Impuestos que podría ponerlos en la cárcel. Así la medida es fácilmente burlable.

Por el contrario, al conocerse su estructura de costos de forma plena por la Administración de Impuestos, el empresario encontraría difícil simular información contable, quizá termine cediendo y se ajuste para cumplir cabalmente sus obligaciones fiscales, máxime si tiene ante sí un Estado conducido por gobernantes transparentes que aplican los tributos a favor de toda la sociedad, incluidos allí los propios empresarios.

En ese escenario, el sistema visionado de tendencias de costeo sectorial al ocuparse de incrementar eficiencia, no daña el capital social de la nación radicado en cabeza de sus empresarios, mismo que se resquebraja al encarcelarlo o hacerlo huir a otros países. Esto representa un beneficio para los empresarios, los trabajadores y la comunidad en general, quienes no verían desaparecer las empresas de donde han generado sus rentas (utilidades, salarios y tributos) al tiempo que los líderes empresariales se consumen en las cárceles o producen y pagan impuestos en el exilio.

Dados algunos elementos que justifican valorar una propuesta del tenor de la aquí planteada, se pasa a describir cómo podría diseñarse, implementarse y mantenerse, aspectos estos que implican abordar los fundamentos técnicos de la iniciativa en la perspectiva de los métodos de costeo, establecimiento de márgenes de contribución, de-

finición de precios y determinación de capacidad instalada, todo ello dentro de las empresas, mientras hacia fuera se debe presentar cómo operaría la relación entre empresas competidoras y de estas con aquellas con las cuales encadenan sus procesos comerciales, incluida la producción, distribución y venta, para finalmente vislumbrar cómo se haría la relación intersectorial o más aún, de cluster a cluster.

#### 4. Lineamientos para configurar un sistema de monitoreo de costeo sectorial

Para estructurar un sistema capaz de permitir estimar los tributos a recaudar por impuestos directos provenientes de empresas en los distintos sectores productivos, se debe establecer la capacidad de pago de los contribuyentes, lo que es posible si se conoce de estos su capacidad instalada, su estructura de costos, sus presupuestos de ventas y su estrategia de competencia, factor este último de orden gerencial que determina el empleo de los recursos de las organizaciones en términos de qué producir, cuánto, cuándo, dónde y a qué precios y con qué calidad.

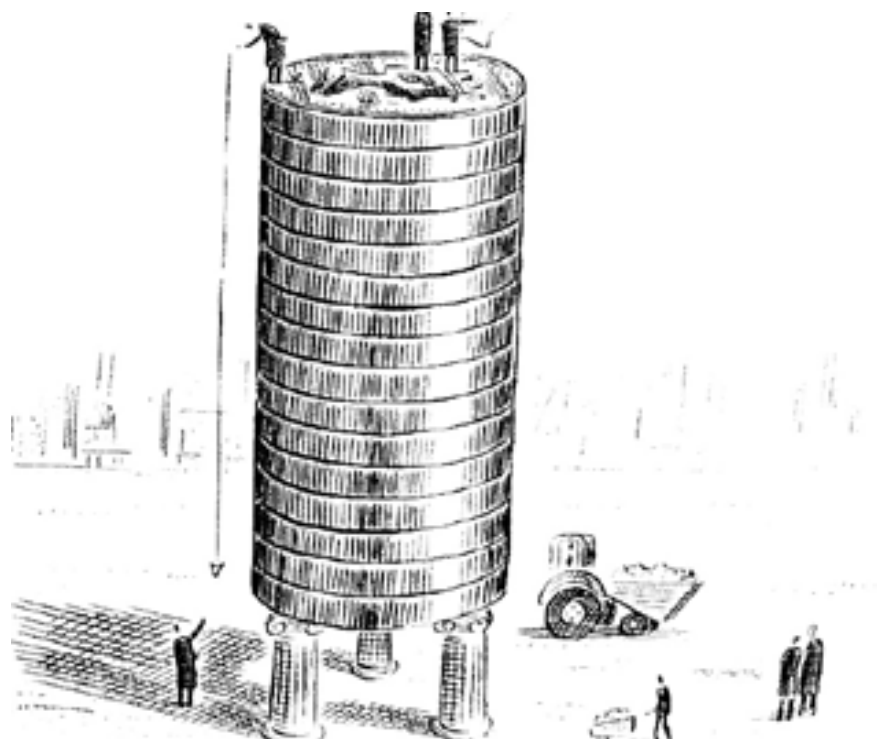
Para conseguir semejante tarea se parte de reconocer la ecuación fundamental del mundo empresarial:

$$(1) \quad M_{cu} = P_{vu} - C_{vu}$$

Donde  $M_{cu}$  = Margen de contribución unitario







Pvu = Precio de venta unitario

Cvu = Costo variable unitario

Como indica la ecuación, el Mcu muestra el beneficio bruto que deja al empresario cada unidad vendida, beneficio que se vuelve operacional al tomar de él una parte para cubrir los costos fijos incurridos en un año fiscal o período contable.

El Mcu es el primer indicio de la capacidad de generación de riqueza de todo negocio y si esto es así, debe ser la base sobre la cual montar un sistema de monitoreo de costos sectorial. Máxime esto si como se aprecia contiene las variables Precio de Venta y Costo Variable, las cuales son críticas en economía, siendo sus ecuaciones:

$$(2) \quad Pvu = Cvu / 1 - \%Mcu \quad \text{ó}$$

$$(3) \quad Pvu = Cvu + (Cvu * \%Mcu)$$

Donde para la ecuación (2): uno es un factor fijo y los demás componentes son los mismos designados en la ecuación (1). Esta ecuación se

emplea siempre que el porcentaje de Mcu sea menor que 100%.

En la ecuación (3) el porcentaje de Mcu puede tomar cualquier valor, pero su uso induce al error de estar asignando al Cvu un porcentaje de Mcu inferior en términos reales al definido por el empresario para establecer el precio de venta unitario.

La ecuación empleada en las empresas para identificar sus costos variables es:

$$(4) \quad Cvu = MP + MOD + CIF$$

Donde: Cvu = costo variable unitario

MP = Materia prima empleada en el proceso productivo generalmente contenida en el producto final.

MOD= Mano de obra directa. Valoriza el costo incurrido por el personal que interviene directamente en el proceso productivo.

CIF = Costo indirecto de fabricación. Este incluye el costo incurrido en insumos o materiales indirectos (regularmente no contenidos en el bien final), la mano de obra indirecta, las comisiones a vendedores y otros costos indirectos asociados al proceso productivo o de distribución y ventas.

Rápidamente dimensionado el contenido de la ecuación de Mcu, es fácil colegir por qué los autores más reconocidos se ocupan de este elemento (Porter, 1987), precisando que solo las empresas capaces de alcanzar un margen de contribución convergente con los de sus competidores (margen de contribución perfectamente competitivo) podrán permanecer y crecer en un mercado.

Ese concepto significa que en condiciones de similitud en la estra-

tegia de competencia entre empresas rivales directas, el Cvu, el Pvu y el Mcu tienden a ser semejantes, lo que da pie para pensar en crear un modelo de *tendencias de costeo sectorial*.

En ese sistema la ecuación  $Mc u = Pvu - Cvu$  está en el centro, pues desde ella se puede inferir el potencial generador de riqueza de las organizaciones, pero ella tampoco lo dice todo como para pensar que con esto ya se puede deducir la capacidad de pago de un contribuyente. Para esto corresponde examinar y encajar en un sistema permanentemente actualizado todos los demás elementos enseguida descritos.

#### 4.1 La capacidad instalada (CI):

La capacidad instalada, máxima teórica de una planta de producción en cualquier sector (manufacturero, servicios, comercio, minas, agro) no se puede definir de manera lineal, sino mediante la combinación proporcional del potencial operacional de la maquinaria y equipo poseído (propio o alquilado), el personal obrero disponible con mayor o menor destreza, los turnos y condiciones laborales, las instalaciones disponibles, el capital de trabajo neto operativo aplicable y la capacidad de gestión de los administradores, quienes disponen sus recursos en atención al sistema de producción apropiado a sus plantas y por supuesto, la demanda en cada coyuntura del año (Sipper y Bulfin, 1998)

Así las cosas, la variable capacidad instalada resulta compleja de establecer en todas las empresas, pero no obstante ello, los gerentes por métodos numéricos y/o por su experiencia terminan establecien-

do su capacidad de producción máxima teórica por mes, permitiendo esto que los funcionarios de una Administración de Impuestos proactiva pueda precisar esta, no por cada empresa, sino para las representativas en cada actividad económica, considerando empresas grandes, medianas, pequeñas y aun micros.<sup>4</sup>

La CI máxima teórica y su derivada, la CI usada efectivamente son dinámicas, pues dependen de la oferta y la demanda continuas según la economía esté estabilizada, en crecimiento o en recesión y según la época del año para ciertos productos, así como también se ve influida por el grado de madurez de la tecnología empleada por las empresas y la forma y rapidez como estas se adaptan a las nuevas tecnologías de máquinas, equipos, procesos y sistemas de producción, situaciones que reconocidas no indican que sea imposible establecer la capacidad de generación de riqueza de una empresa y sus competidoras directas, pues la variación de la capacidad instalada se puede actualizar para cada renglón competidor cada cierto número de años. Así pues, establecer la capacidad instalada de los contribuyentes no es barrera a la implementación del modelo propuesto.

Un factor decisivo sobre las rentas del contribuyente, paralelo a la capacidad instalada disponible y la empleada, que está directa y proporcionalmente relacionado con aquella, es la estructura financiera con la cual un empresario soporta su organización.

Para comprender mejor ese concepto es preciso partir de la fórmula de inversión total (IT) la cual

4 Según disposiciones, en Colombia se reconoce como microempresa la unidad productiva con menos de 10 trabajadores y activos por 501 salarios mínimos legales mensuales vigentes (SMLMV); pequeña empresa la que tiene entre 11 y 50 trabajadores y activos entre 502 y 5.001 SMLMV; mediana empresa la que emplea entre 51 a 200 trabajadores y posee activos entre 5.002 y 30.000 SMLMV y como gran empresa aquellas firmas con más de 200 trabajadores y activos superiores a los 30.000 SMLMV.



resulta de adicionar a la inversión en activos fijos (IAF) la inversión en capital de trabajo (IKT), comprendiendo esta última la inversión en capital de trabajo neto operativo (KTNO), formado a su vez por inversión en cuentas por cobrar, más la inversión en inventarios, menos la inversión recibida de los proveedores en cuentas por pagar así: ( 5 )

$$IT = IAF + IKT$$

La inversión total puede estar financiada con recursos propios de los empresarios o con recursos prestados, generadores estos últimos de intereses que disminuyen la utilidad sobre la cual calcular el impuesto a la renta, por lo cual el Estado no puede esperar recibir el mismo monto de tributos de dos empresas competidoras directas, aunque sean de similar tamaño y poder competitivo, pues la financiación de la IT generalmente resulta ser distinta entre empresas.

El problema que podría representar esta variable para diseñar el sistema en cuestión se soluciona reconociendo el nivel de endeudamiento promedio óptimo de las firmas en cada renglón y según su tamaño, pues esta suele presentarse por la inercia natural consagrada en el hecho de que el sector financiero le presta a las empresas en cada actividad económica en función al nivel de endeudamiento demostrado y su potencial generador de riqueza, amén de las garantías otorgadas, so pena de incurrir en el riesgo moral de sobreendeudar una organización incapaz de generar el necesario flujo de caja libre que le permita honrar sus pasivos.

#### 4.2. Métodos de costeo

Para siquiera imaginar un sistema de costeo general que dé base a un programa de establecimiento y monitoreo de *tendencias de costeo sectorial*, se debe sugerir una técnica de costeo que en teoría pueda

ser utilizada por la generalidad de las empresas, pues solo de esta manera se tendría la certeza de estarse cotejando sobre una misma base para definir en toda empresa los siguientes elementos: portafolio de productos, costo variable unitario por línea, margen de contribución unitario por línea, precio de venta unitario por línea y participación de cada línea en la venta total anual.

Sabiendo que se debe establecer un método de costeo para definir en cada sector su estructura de costos, a efecto de poder determinar los impuestos directos que pueda generar cada uno de ellos, debe advertirse la imposibilidad de discutir en este artículo sobre todos los sistemas de costeo existentes (Polomeni, Fabazzi, Adelberg, 1994) pero sí pudiendo esbozarse las dos clásicas tendencias, contenidas en el costeo directo y el costeo absorbente y haciendo referencia al costeo ABC (Activity Based Costing ó Costeo basado en actividades) impulsado modernamente por la escuela de pensamiento estadounidense (Shank y Govindarajan, 1995).

El costeo absorbente o costeo total: este sistema en desuso desde la década de los sesenta del siglo XX carga mediante prorrateo, según volúmenes de producción, los costos fijos mensuales al costo variable unitario con lo cual se tiene: ( 6 )

$$Cvu(ct) = Cvu + CF / Q$$

Donde: Cvu (ct) es costeo variable unitario por costeo total; Cvu es costeo variable unitario; CF es costo fijo mensual y Q es cantidad de unidades producidas en el mes o período contable.

Este método se ha desacreditado por la forma como asigna un factor estático (al menos en economías de inflación de un dígito y por un año fiscal) contenido en los costos fijos mensuales a un factor

dinámico expresado en la cantidad (Q) de unidades vendidas, las cuales son cambiantes mes a mes. Al variar Q se modifica el Cvu (ct) y ello implicaría estar cambiando el precio de venta unitario cada vez que suba o baje la producción por efecto de incrementos o caídas de las ventas, lo cual no es funcional en mercados fuertemente competidos como el del mundo moderno. Dicho de otra forma, los costos fijos mensuales podrían aplicarse al costo variable unitario al ser divididos por la cantidad (Q) de unidades elaboradas, siempre y cuando esas unidades fuesen constantes cada mes como los costos fijos.

El costeo directo o costeo variable: considera como asignables al producto solo los costos incurridos en el proceso productivo de forma directa y los costos indirectos claramente identificables con el bien elaborado. Se expresa en la fórmula (4) ya dada :  $Cvu = MP + MOD + CIF$ .

Este método ignora los costos fijos (CF), los cuales se cubre, o mejor, son función del margen de contribución, mismo que se emplea para cubrir los impuestos directos (renta), los intereses si existiese deuda de corto o largo plazo y satisfacer la expectativa de utilidad de los dueños de la empresa.

Contrario al método de costeo total, esta fórmula exige a la gerencia eficiencia en producción y ventas para operar obteniendo un margen bruto capaz de cubrir debidamente costos fijos,<sup>5</sup> impuestos, intereses y utilidades. .

- El costeo ABC: el profesor Oscar León García (Ibíd., 1999) enuncia que en el modelo ABC

“los recursos son consumidos por las actividades; y las actividades son consumidas por los productos y servicios”, para indicar así que este sistema asigna los costos indirectos de fabricación (CIF) a los productos considerando la proporción de costo incurrida en cada actividad, y no lo hace por volumen de producción considerando una variable simple como pudiera ser la mano de obra directa para encontrar la tasa predeterminada de los CIF a incorporar al costo variable.

Sobre esa noción, es evidente que el método ABC resulta apropiado aplicarlo incluso por encima del costeo variable, pero el vacío del modelo se da cuando los contadores asumen como costo indirecto de fabricación no las actividades suplementarias relacionadas con el proceso productivo y de distribución y venta sino los costos fijos tales como el pago de alquiler y pago a personal estrictamente administrativo. Cuando ello ocurre y se carga así sea por elaborados sistemas de proporcionalidad los llamados costos generales de administración y ventas al costo variable, en últimas se estaría haciendo costeo absorbente, el cual presenta la falla gruesa de distorsionar el costo variable en la forma ya explicada.

Con esa rápida argumentación sobre técnicas de costeo, los autores sugerirían que en dirección a instalar un sistema de monitoreo de costos sectorial por una administración de impuestos, el modelo con mayores ventajas, capaz de permitir un

5 Los costos fijos o gastos fijos reciben su denominación según la naturaleza de la empresa y son aquellos que se generan con independencia del nivel de producción y ventas periódico en la firma, por lo cual se les denomina también los costos de estar o permanecer en el negocio y aparecen en el estado de resultados como “gastos generales de administración y ventas” los cuales una vez deducidos indican la utilidad operacional.





manejo de enfoque estratégico, es el de costeo directo o costeo variable, cuyo componente de CIF se puede cargar a cada unidad producida dentro de la proporcionalidad indicada por el costeo ABC. Respecto a los costos fijos (CF) serían manejados en cada renglón, calculando un monto mensual promedio según sea la condición de la empresa en términos de empresa grande, mediana, pequeña o micro.

- Estrategia de competencia y margen de contribución unitario (Mcu): Las empresas definen el porcentaje de Mcu a obtener considerando y mezclando variables cuantitativas como el costo de elaborar el producto y variables cualitativas como su calidad, diseño, tradición en el mercado y otras, las cuales Michel Porter (Ibíd., 1982, 1987) ha indicado le determinan el perfil de competencia a una empresa dentro de cuatro opciones: competir con bajo costo, competir con diferenciación de producto, competir con una posición intermedia entre bajo costo y diferenciación y competir con enfoque o alta diferenciación.

Efectivamente, dependiendo de la estrategia competitiva los costos variables de producción serán bajos, medianos o altos y el margen de contribución a poner a cada línea del portafolio estará en sintonía también con esa estrategia, por lo cual los productos con poco o ningún valor agregado y de baja calidad tendrán un porcentaje de Mcu pequeño, los de alto valor agregado por diseño y calidad gozarán de un margen superior y los intermedios divagarán entre esos dos extremos.

La oferta y la demanda inciden sobre el porcentaje de margen de contribución, reduciéndola en los casos de estrategia de bajo costo e intermedio, pues allí se concentran la mayoría de los oferentes, pero pudiendo ser mayor en el evento de aplicarse por una empresa diferenciación o alto enfoque (especialización en producto).

Estas bases conceptuales señalan que para diseñar y montar un modelo de monitoreo de tendencias de costeo sectorial con el cual calcular los impuestos de los contribuyentes, se debe practicar al interior de cada renglón económico, una clasificación que considere no solo el tamaño dicho de las empresas (grande, mediano, pequeño, micro) sino también la estrategia gerencial en la cual operan, pues como se vio ésta incide sobre el nivel de renta posible de los contribuyentes.

- Definición de precios: definido un sistema de costeo (costeo variable o directo), una estrategia de competencia y un porcentaje de margen de contribución por línea de productos en cada renglón, se puede establecer precios de venta mediante la ecuación  $Pvu = Cvu / 1 - \%Mcu$  ya presentada.

El factor precio no es estático ni siquiera durante un año fiscal, pues surge de componentes dinámicos como el costo variable unitario, influido por la inflación y decisiones de los proveedores, mientras el margen de contribución es afectado también por la inflación, la estrategia competitiva de la empresa, el ingreso y salida de competidores y las coyunturas de oferta y demanda que obligan a los gerentes a estarlos modificando.

Reconociendo la complejidad de la tarea de intentar establecer una base con la cual medir la capacidad de pago cierto de los contribuyentes como medio de identificar el posible recaudo por impuestos directos, por ser todas las variables forzosamente observables tan dinámicas, cabe indicar que el programa de monitoreo es viable si se lo concibe con flexibilidad, y se lo usa como punto de referencia comparativa, no como medida exacta del monto que deben pagar de impuesto a la renta e impuesto de industria y comercio las empresas contenidas en cada sector o renglón industrial.

## 5. Conclusiones

La formulación abordada ha intentado delinear un sistema o programa con el cual estimar de la manera más próxima posible a la realidad, los tributos que pudiesen aportar al fisco nacional los contribuyentes en atención a su capacidad de pago, aspecto en el cual existen formas poco sofisticadas de hacerlo.

Por ello, desde un óptica contable-administrativa, se ha sugerido el modelo de monitoreo preliminarmente denominado *tendencias de costeo sectorial*, el cual estaría dirigido a calcular la capacidad de pago de cada contribuyente según su tamaño operacional y sector de actividad económica, gracias a que se monta una central de información que dispone de un banco de datos de empresas, de las cuales se referencia por negocios tipo, su capacidad instalada, su nivel de endeudamiento, los costos operacionales, su margen de contribución, sus precios de venta, y con ello su tendencia a generar riqueza, de donde se pueden calcular los posibles ingresos para el fisco, derivados de la renta presupuestada de las empresas.

Sobre ese cometido y la exposición hecha, se puede concluir:

- Un modelo de monitoreo de *tendencia de costeo sectorial* resulta complejo y costoso de diseñar, pero por los beneficios que promete convendría evaluar como proyecto por parte de una Administración de Impuestos Nacional, decidiendo en últimas sobre si implementarlo o no al valorar su relación costo/beneficio en el largo plazo.
- Existe una marcada necesidad porque en los países se estructure e implemente un sistema único de costeo, el cual permita manejar esta variable sobre una base científica y concertada, que evite suspicacias en temas como el dumping por precios en el comercio internacional.
- Desde su perspectiva, contadores y administradores de empresas, quienes regularmente son quienes lidian con los procesos de costeo y liquidación y pago de los tributos en las empresas, debiendo entenderse con la Administración de Impuestos Nacionales, deben arriesgar su opinión, en áreas que extrañamente han dominado economistas y hasta profesionales del derecho.
- La Administración de Impuestos de una nación debe proponer y crear métodos que incentiven la eficiencia en el pago de impuestos por parte de los contribuyentes, en vez de impulsar métodos coercitivos como “cárcel para evasores”, por lo contraproducente que ello resulta para una economía en el mediano y largo plazo, misión para la cual debe cambiar el método de esperar que el contribuyente le dé información y revisarla para pasar a un sistema más proactivo y dinámico

de recoger la información en las áreas de producción de los contribuyentes. ❁

## 8. Bibliografía

- Becker y Gary S. Teoría Económica. Fondo de Cultura Económica, 1997.
- Cárdenas, Mauricio S. Empleo y distribución del ingreso en América Latina. TM Editores-Fedesarrollo-Colciencias, 1997
- Cárdenas, Mauricio S. El crecimiento económico en América Latina. Teoría y Práctica, Tercer Mundo Editores, septiembre de 1996.
- Contraloría General de la República. Comentarios, penalización de la Evasión de Impuestos prevista en el Proyecto de Reforma Tributaria. Proyecto de Ley 80/82 Cámara-93/02 Senado.
- Eiteman y Stonehill. Las finanzas de las empresas multinacionales. Editorial Addison-Wesley Iberoamericana, 1992.
- García, Oscar. Administración Financiera. Prensa Moderna e Impresores S.A., 1999.
- Krugman, Paul. Vendiendo prosperidad. Editorial Ariel S.A., 1994.
- Krugman, Paul. Economía Internacional. Teoría y Política Addison Wesley, 2000.
- Krugman, Paul. Economía Internacional. Teoría y Política. Mc Graw Hill, 1993.
- Krugman, Paul. El internacionismo moderno. Grijalbo Mondadori, 1997.
- Palimeni, Palph, S. Fabozzi y Adlberg, Arthur. Contabilidad de costos. Mc Graw Hill, 1994.
- Porter, Michael. Ventaja Competitiva. CECSA, 1993.
- Porter, Michael. Estrategia Competitiva. CECSA, 1993.
- Restrepo, Juan Camilo. Hacienda Pública. Universidad Externado de Colombia, 1996.
- Sachs y Larraín. Macroeconomía. En la economía global. Prentice may Hispanoamericana S.A., 1993.
- Sank y Govindarajan. Gerencia Estratégica de Costos. Editorial Norma, 1995.
- Sipper y Bulfin. Planeación y Control de Producción. Editorial Mc Graw Hill, 1998